

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Nº 64 Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

MÁS IDEAS PARA LA INDUSTRIA





"Planteamos soluciones que parten de los procesos y del análisis de las necesidades reales"

Conrad Cardona, director general de SSI SCHAEFER



Soplan nuevos aires en la planificación de recursos del sector de equipamiento industrial

Leo Bensadón, director general de INFOR IBERIA



Y mucho más...



Más ideas para la industria

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

A pesar del desánimo generalizado que provoca la situación que todo el mundo conoce, hay señales que invitan a pensar que tras un caluroso y agitado verano, rico en turismo, vendrá un tiempo más plácido, en lo económico, para realizar todo aquello que no hemos podido culminar hoy. En la industria española, eso es lo que se espera.

En este sentido, las reformas en el mercado laboral, educativo y de la salud son el lado oscuro de un cambio de modelo económico en el que la productividad y el comercio exterior serán los nuevos ejes de desarrollo. Por eso debemos tener paciencia y confianza en que tales recortes pertenecen a un conjunto de medidas que fomentarán un crecimiento lento pero imparable durante los próximos años.

Debemos seguir así, trabajando con la seguridad de que nuestra experiencia y conocimiento de los mercados es un valor y que tendrá su recompensa. La industria y el comercio pronto volverán a recuperar su peso en la economía, desplazando a los sectores del “pelotazo”. España puede, por sus recursos y capacidades, recuperar posiciones económicas en el ranking de las potencias europeas y mundiales. Eso sí, haciendo bien los deberes aunque cueste esfuerzo y tiempo. Si hay empresas que crecen y apuestan por consolidarse en el mercado español es porque nuestro país aún cuenta.



Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

Quien habla de estafa colosal en vez de crisis bancaria. Hay que ser claro para construir un futuro.

Las ferias celebradas hasta hoy, porque han aprobado un exámen difícil.

El impulso a los emprendedores, si va acompañado de una rebaja real de la presión fiscal y de normativas eficaces.
.

Abajo

Dar dinero a quien lo ha dilapidado. ¿Qué está pasando en el mundo?

La mentira que queda impune. Nadie dimite en España por esta causa.

El secretismo con el que se prepara la nueva ley de mecenazgo. Se está montando un nuevo mercado lleno de oscuridad, negocios turbios, impunidad y, encima, en silencio. Esto nada ayuda a la credibilidad de España.

Norbert Dentressangle Gerposa explica las claves de su éxito

El conocido operador logístico con presencia a nivel mundial, ofreció una rueda de prensa en el marco de la 14ª edición del SIL (Salón Internacional de la Logística). Bajo el lema "Inversión, Especialización y Expansión para seguir creciendo", Luis Ángel Gómez Izaguirre, director general de Norbert Dentressangle Gerposa y Alberto Fernández de la Pradilla, director comercial, explicaron la estrategia de la Compañía para seguir asegurando su liderazgo sin renunciar a la rentabilidad.

Desde entonces, el operador no ha dejado de innovar en soluciones especializadas como la distribución nocturna o la logística especializada en los sectores textil, automoción o químico. Así, afirmaron que si quieren seguir creciendo en un contexto de estancamiento del consumo interno y bajada de actividad, tienen que introducirse en nuevos nichos y ampliar sus fronteras, anunciando su actual interés por la distribución de productos electrodomésticos y su apuesta por Marruecos.

El director general recordó la transformación que ha experimentado el operador en los últimos años, pasando de ser una empresa de transportes por carretera, con un marcado carácter industrial, a un operador logístico muy diversificado tanto en los servicios que ofrece como en los sectores de actividad a los que se dirige.

Así, cumplen 10 años desde que el operador introdujera en España su servicio regular especializado en la distribución capilar de mercancía paletizada. En este sentido, Gómez Izaguirre afirmó: "esta línea de negocio, que supone el 30% de nuestras ventas totales, no ha dejado de crecer desde su lanzamiento, ni siquiera en los años más azotados por la crisis". Para 2012 esperan acabar con unas ventas de 90 millones de euros.

Por último, destacaron la importancia de contar con una buena salud financiera que les permite seguir invirtiendo en un contexto económico con grandes dificultades para la financiación. En lo que a instalaciones se refiere, en los últimos años han mantenido un ritmo constante de adecuación y apertura de nuevos centros. En 2012 han inaugurado una nueva instalación en Valladolid a la que tienen previsto sumarle otra en Sevilla (julio) y Barcelona (finales de año). En total, estas tres plataformas suponen 17.000 m2 y 135 muelles de carga y descarga. En cuanto a flota, en 2012 contarán con 400 vehículos adicionales.

www.norbert-dentressangle.es



Dibal presenta sus nuevas soluciones para el comercio y la industria

La compañía aprovecho su presencia en Hispack+Bta 2012, para presentar sus novedades. Así, en el campo de los equipos para tiendas, supermercados e hipermercados, una de las novedades presentadas ha sido la gama 500 de balanzas, con interesantes prestaciones como servidor web integrado, pantalla TFT en color de 7", sistema de macros programables, comunicaciones Wi-Fi y máxima facilidad de uso. Además, presentaron la nueva Serie de Balanzas D-900 que ofrecerá al mercado en los próximos meses y que destaca por su interfaz táctil y la pantalla publicitaria en el lado comprador.



En cuanto a los equipos destinados al sector industrial, destacaron los equipos automáticos de alta velocidad SERIE 4000 para pesaje, etiquetado, control y clasificación por peso. También, los detectores de metales multifrecuencia MD-4500, el visor VT-1000 con arquitectura PC para conexión a plataformas de pesaje, los módulos de pesaje V-4000 dotados de PLC programable, y las impresoras LP-545 de etiquetas de 2" para conexión a plataforma de pesaje.



Finalmente, las soluciones de integración de varios de sus equipos (balanzas, visores y sistemas de pesaje+etiquetado automático) con impresoras Toshiba de 3" y 4".

www.dibal.com

Alumisel invierte 5,5 M€ en una nueva planta de reciclado de metales

La empresa dedicada a la recuperación de metales construye la mayor y más moderna planta de reciclado de metales en Galicia y la primera de España de su tipo. Las nuevas instalaciones, que suponen una inversión de 5,5 M€ cuentan con una línea automatizada para la clasificación de metales.

La nueva planta estará ubicada en O Porriño, anexa a las instalaciones actuales de la compañía, y contará con la tecnología más avanzada del sector para el tratamiento de residuos metálicos. Está previsto que la planta esté plenamente operativa en septiembre de este mismo año.

Con esta inversión, Aumisel incrementa un 70% su capacidad productiva. Pero el salto es todavía mayor desde el punto de vista cualitativo ya que la tecnología que incorpora la nueva planta de procesado permite la separación más afinada que existe en el mercado.

Alumisel es un gestor integral y valorizador de residuos que opera en un mercado global con más de 40 años de experiencia. Con la puesta en marcha del departamento de comercio exterior en 2007, cuando las operaciones en el exterior eran todavía incipientes, la compañía basó en la internacionalización su estrategia de crecimiento. Actualmente opera de forma permanente en 15 países de Europa, Asia y América.

Con las actividades de recuperación, Alumisel contribuye al reciclado y a la reutilización de metales y, con una cuota de mercado del 7,2%, es una de las principales compañías del sector en España y la primera de Galicia.

www.alumisel.com



“Planteamos soluciones que parten de los procesos y del análisis de las necesidades reales”



Entrevista a Conrad Cardona, director general de SSI SCHAEFER

¿Qué presencia internacional tiene SSI SCHAEFER?

Es una multinacional alemana, creada en 1937, con el cuartel general en Neunkirchen. En su inicio fabricaba estanterías y cajas y en poco tiempo se expandió por Europa para dar el salto a EE.UU. y Asia. Así, nuestra presencia como fabricante de tecnología de almacenaje estática ya era mundial. A finales de los 90 empezó una estrategia de expansión basada en adquisiciones, primero con el fabricante e ingeniería de integración logística Noell, luego con el líder de la automatización de preparación de pedidos de unidades sueltas Peem, ambas dedicadas a la intralogística y siguió con la adquisición de un fabricante de bases para estanterías móviles, la empresa Logimat que se dedica a la fabricación de almacenes verticales Lift y la última integración, Salomon Automation que aportó al grupo una concepción nueva sobre lo que es la integración de sistemas y el software de gestión de almacenes.

La integración de tantas compañías integradas con sus respectivas delegaciones hizo aumentar notablemente la presencia de la compañía a nivel mundial y promovió la organización en diferentes hubs. Hay un hub europeo, que evidentemente es la central, con delegaciones en todos los países de Europa. Otro hub es el norteamericano, basado en Charlotte. La sede del hub sudamericano está ubicada en Sao Paulo y cubre toda Iberoamérica hasta México. Asia tiene su sede en Singapur, y para Oriente Medio SSI SCHAEFER tiene una base en Dubái.



¿Cuál es su posición en España en la actualidad?

En España, la empresa se fundó en 1999 con cuatro personas y hoy somos 42. Desde el primer momento hemos sido conscientes del mercado en el que operamos y de toda la capacidad de actuación que tiene el grupo. Hemos sido muy selectivos a la hora de traer soluciones, sobre todo aquellas que o bien no están presentes o que tienen alguna diferenciación en calidad y tecnología que las hacen interesantes para el mercado.

¿Cuál es la propuesta comercial, en líneas generales, del Grupo SSI SCHAEFER?

La empresa nace partiendo de un concepto de intralogística estática, es decir, estanterías y cajas para el transporte y almacenaje; pero con la incorporación de todo este grupo de empresas, hemos adquirido todo lo que concierne a la tecnología de automatización, de intralogística dinámica, es decir, conveyors de palets y cajas, transelevadores, robots de picking y tecnologías diversas de preparación de pedidos sin papel.

Sin embargo, la incorporación de Salomon Automation ha hecho cambiar la filosofía a la hora de acometer los proyectos y, en vez de plantear soluciones basadas siempre en la maquinaria y la tecnología, planteamos soluciones que parten de

SSI SCHAEFER

los procesos y del análisis de las necesidades reales. Y a partir de ahí, dado que, salvo carretillas, prácticamente tenemos de todo, ya encontraremos los componentes logísticos que nos permitan dar una solución adecuada.

¿Cómo ve el panorama económico y cómo se enfrentan a los retos del mercado?

La situación es conocida por todo el mundo y no voy a descubrir nada nuevo. Sin embargo, pertenecer a un grupo internacional con tanta implantación, nos permite tener una empresa totalmente saneada. En este sentido, si bien el sur de Europa está sufriendo las consecuencias de la situación actual, los dos últimos años Sudamérica y Asia han mantenido absolutamente a flote el barco y ahora ya Alemania y el centro de Europa están prácticamente recuperados, a nivel de lo que es nuestro negocio de proyectos, hasta el punto de que empezamos a palpar los típicos colapsos de recursos de la central por la carga de trabajo que hay.

Nuestra situación particular, dado que el grupo tiene tanta implantación internacional, es que no podemos salir de los límites de lo que es la península y por tanto estamos abocados a trabajar en este mercado. Sin embargo hay sinergias con otras delegaciones que nos permiten acometer proyectos como, por ejemplo, el que hicimos el año pasado en México, de la mano del hub sudamericano, o el que vamos a hacer a finales de este año en Sudáfrica, de la mano del hub en Dubái. Por ello, aunque el mercado local está como está, buscamos nuestras vías internas dentro del grupo para poder acometer proyectos interesantes.

¿Qué novedades han presentado en el Salón Internacional de la Logística y de la Manutención de Barcelona?

Una de las últimas empresas que hemos incorporado es Meiko, especializada en el negocio de soluciones de transporte aéreo, muy vinculada al sector textil, y también para el transporte de unidades sueltas. Gracias a ello, se ha desarrollado conjuntamente una solución para el e-commerce denominada Fulfilment Factory, basada en una tecnología de clasificación que denominamos Matrix, que permite desacoplar el picking del resto de operaciones hasta el empaquetado, de forma que el proceso global es independiente de la estructura del pedido, adaptándose de forma natural a los continuos cambios que la fluctuación de pedidos de tipo B2B o B2C provoca. Esto permite utilizar este tipo de tecnologías para cualquier solución de venta por correo o internet.

Por eso hemos presentado en el Exhibition Village del SIL Barcelona la solución innovadora Fullfilment Factory.

www.ssi-schaefer.es









Fulfilment Factory, una solución innovadora para la preparación de pedidos Split Case

Se trata de un enfoque nuevo para la preparación de pedidos Split Case adaptado particularmente a los retos modernos de los canales múltiples de venta y distribución. Los sistemas tradicionales normalmente están optimizados para un canal de distribución específico. Fulfilment Factory facilita a un centro de distribución el procesamiento eficiente de los más variados tipos de pedidos, como los del e-commerce y del comercio minorista. Además es apta para el handling de diferentes marcas e incluso gamas muy variadas de productos dentro del mismo centro de distribución.

Las compras por internet plantean una serie de nuevos retos para los proveedores. Estos incluyen la necesidad de la manipulación de devoluciones, la puesta a disposición de una selección ampliada con un número mayor de artículos en stock, la necesidad de garantizar la rápida entrega de pedidos recibidos, así como la capacidad de enfrentar de manera eficiente las variaciones considerables de las cargas de trabajo diarias y estacionales. Debido a otras tendencias actuales como los cambios rápidos que se producen en la moda y en el desarrollo de productos, los productos a almacenar en un centro de distribución no son de larga vida, lo que significa un reto casi insuperable en términos de la colocación de los productos en los sistemas de almacenaje tradicional.



Fulfilment Factory facilita una reducción considerable de los gastos de procesamiento de pedidos muy pequeños y además crea la posibilidad de manejar, con un grado de eficiencia igualmente alto, una mezcla variable de pedidos más grandes del comercio minorista y pedidos directos más pequeños en cualquier combinación. Un sistema del tipo Fulfilment Factory normalmente incluye un módulo flexible de búfer dinámico. Esto se puede utilizar para varios propósitos, pero sobre todo para la manipulación de devoluciones completamente automática, así como para la extracción y el almacenamiento de piezas individuales.

Ya que Fulfilment Factory alcanza el mismo grado de eficiencia en el procesamiento de pedidos pequeños y grandes, se presenta como una solución fiable con respecto al futuro y a los cambios imprevisibles de las estructuras comerciales. Estos pueden incluir variaciones en la cantidad de SKU, la distribución o la cantidad de diferentes tipos de pedidos a procesar por día. El sistema es fácilmente ampliable y puede ser adaptado posteriormente e integrado con otras tecnologías como los transelevadores o los sistemas de empaquetado automáticos o semiautomáticos.



En el marco del Fulfilment Factory de SSI Schaefer se han aplicado diferentes innovaciones y tecnologías. Se usa un sistema de transporte aéreo con carriers estándar aptos para ser equipados con transponders RFID. La mayoría de las soluciones de manipulación de materiales para este sector manejan cartones o cubetas. Fulfilment Factory maneja todos los artículos individualmente, en bolsas separadas, y por eso es capaz de transportar, acumular y proporcionar los artículos en la secuencia correcta según los requerimientos del caso.

Ibercisa se sitúa a la vanguardia en diseño de maquinaria naval con el software de Ansys

La compañía referente en el sector naval español, Ibercisa, ha optado por utilizar la plataforma de software de simulación de Ansys, compañía especializada en el desarrollo de software de simulación para ingeniería, para el diseñar la maquinaria de cubierta de las construcciones V085 y V086 del astillero Armon de Vigo. Este software de simulación ha permitido afrontar el proceso de diseño de maquinaria offshore de altos requerimientos y prestaciones, acortando el proceso diseño y desarrollo para su puesta en el mercado.

En concreto Ibercisa ha utilizado la plataforma de simulación Workbench de Ansys para realizar el cálculo estructural de las maquinillas de remolque que se instalarán en la cubierta de dos remolcadores del tipo AHT que se están construyendo para la empresa holandesa Heerema Marine Contractors.

Ibercisa es el fabricante español de maquinaria de cubierta que tiene adjudicado el contrato para suministrar toda la maquinaria de cubierta de las construcciones del astillero vigués. El principal reto del proceso de diseño era poder analizar distintos casos de carga para una misma geometría de proyecto y acceder simultáneamente a ellos, para interpretar y comparar los resultados. Gracias al software de simulación, la compañía ha podido optimizar los espesores y disposición de los elementos de las maquinillas y crear un modelo en 3D que facilita el manejo de los contactos entre piezas, que pueden sobrepasar los 500 en algunos modelos.

El software de simulación de ANSYS permite observar no sólo el resultado global de la máquina, sino la interacción entre sus diferentes partes con facilidad y exactitud, minimizando así los altos costes de fabricación, la inversión de tiempo y los riesgos de los fenómenos físicos que implica la producción de prototipos físicos.



www.ibercisa.com
www.ansys.com

Cada vez son más las empresas de ingeniería que utilizan software de simulación para el diseño de productos o el desarrollo de procesos industriales. Logran ser más rápidos que la competencia optimizando los procesos de desarrollo y fabricación. Pueden predecir y analizar el comportamiento del producto en todo su ciclo de vida desde la fase de diseño y evaluar mayor número de iteraciones o reducir pruebas con prototipos físicos, lo que acorta el tiempo de puesta en el mercado, además de permitir mejoras significativas en el producto final, beneficiando claramente a la compañía.

La simulación para la ingeniería es una de las ramas de la ingeniería que más rápido está creciendo en el mundo. Consiste en la aplicación de herramientas de software al proceso de diseño, permitiendo probar virtualmente el rendimiento operacional de diseños existentes o potenciales para productos o procesos. Este conocimiento permite a los ingenieros optimizar rápidamente productos y procesos, acelerando el tiempo de diseño y desarrollo, reduciendo costes y contribuyendo a la eficacia del producto.

Alimentación híbrida para las grúas RTG de Konecranes

El fabricante de grúas presenta una nueva alternativa de alimentación híbrida (diesel/eléctrica) para sus grúas pórtico sobre neumáticos (RTG), que permite reducir el consumo de combustible diesel hasta en un 60 %. Con esta nueva opción, Konecranes ofrece una completa gama de posibilidades de alimentación para grúas RTG: paquete de alimentación híbrido, sistema de ahorro de combustible diesel y dos alternativas de alimentación eléctrica (enrollador de cable y barra conductora).

Los clientes pueden así elegir el tipo de alimentación en función de las necesidades de su negocio. El paquete de alimentación híbrido y el sistema de ahorro de combustible ofrecen la flexibilidad de la alimentación diésel, mientras que las alternativas eléctricas aportan las ventajas y la comodidad de la electricidad (eliminación del diesel y reducción de tareas de mantenimiento, ruidos y emisiones).

www.konecranes.com



Soplan nuevos aires en la planificación de recursos del sector de equipamiento industrial



Leo Bensadón, director general de Infor Iberia

El sector de la maquinaría y el equipamiento industrial es intensivo en capital, cíclico y tiende a reflejar de forma significativa cualquier circunstancia negativa en la economía, sobre todo, cuando se produce una contracción de la inversión.

Tras superar la crisis de 2008/2009, el sector vuelve al volumen de ingresos y márgenes de ganancias de antes de la crisis, gracias a que, durante este período, las empresas han asumido la reestructuración de su negocio, centrándose en productos de valor añadido y servicios, y creando organizaciones más globales. De hecho, hoy en día, en ciertas regiones, la industria de maquinaria y equipamiento industrial es más fuerte de lo que era antes de la crisis. Con las evidentes oportunidades de inversión de capital, sobre todo, en los mercados emergentes, las organizaciones líderes están más dispuestas que nunca a ganar la batalla de la competitividad global.

Para ello, es necesario que primero hagan frente al extraordinario crecimiento de la complejidad que se produce en el seno de sus organizaciones. Según el estudio de IDC Manufacturing Insights, más del 50% de las compañías de este ramo espera que el nivel de complejidad crezca de forma significativa en los próximos tres años y que ventas, operaciones y TI sean las tres áreas de negocio donde este incremento será más patente.



"La satisfacción del cliente está emergiendo como el nuevo principio rector para los fabricantes, y que mejorarla va a ser la iniciativa empresarial más importante durante los próximos tres años"

El papel de las TIC

Las tecnologías de la Información, en general, y en particular, los sistemas de planificación empresarial o su acrónimo ERP, son claves para reducir la complejidad y eliminarla de sus procesos operativos y sistemas. El sector de la maquinaria y equipamiento industrial comprende que trabaja con sistemas de TI inadecuados, que necesitan superar la fragmentación actual de su sistema y animarse a formar un entorno más colaborativo, con mayor visibilidad e inteligencia de la información tanto hacia dentro (la empresa) como hacia fuera (cadena de suministro). De hecho, el estudio elaborado por IDC, muestra que el 60% de los encuestados cree que sus sistemas de TI son poco efectivos o adecuados para soportar los desafíos actuales del negocio. Estas organizaciones sienten que carecen de información a tiempo para tomar decisiones clave debido principalmente a que los datos están dispersos en muchos sistemas de TI.

Y es que, aunque las organizaciones de esta industria consideran que el ERP es vital para el negocio, la amplia mayoría no está completamente satisfecha con el sistema con el que trabaja. Cerca del 70% considera que su sistema de ERP no le permite tomar decisiones más rápidamente para facilitar procesos, adaptarse a las nuevas condiciones del mercado o negocio y mantener los costes bajo control. En los últimos años, la industria ha tenido que hacer frente a una gran incertidumbre en los mercados, generada por una fuerte reducción de los gastos y el incremento de la competencia. Con el

cambio de modelo de negocio – de fabricar productos a generar servicios- las organizaciones de maquinaria industrial tienen que mejorar su capacidad para entender dónde va el mercado mediante la mejora de la planificación de la demanda y la previsión. Un aspecto que les permitirá además saber qué nuevos productos lanzar y hacerlo en el momento adecuado, en los lugares adecuados, con las características adecuadas, y con la cantidad y la calidad adecuadas.

Es cierto que, hoy por hoy, tal y como muestra el informe IDC Manufacturing Insights, la satisfacción del cliente está emergiendo como el nuevo principio rector para los fabricantes, y que mejorarla va a ser la iniciativa empresarial más importante durante los próximos tres años. Conseguirlo exige que la empresa se mantenga cerca de los clientes para crear relaciones más atractivas, que les permitan comprender mejor sus necesidades, y por consiguiente, adaptar su oferta de productos a una de servicios de valor añadido, que dé respuesta a su demanda. Pero, ¿cómo lograrlo cuando sus sistemas actuales son demasiado complejos para facilitar la integración con otras aplicaciones existentes y además adolecen de prestaciones colaborativas o de networking social, que incrementen la productividad? Hoy en día, el ERP social es inevitable pues, son demasiadas las oportunidades que pueden surgir con estas herramientas para los vendedores gracias a los flujos de información en tiempo real, la colaboración en grupo y el intercambio y divulgación a los clientes.



En la actualidad, las empresas del ramo trabajan para mejorar el nivel de servicio que, de un tiempo a esta parte, se ha convertido en factor crítico que les diferencia de la competencia y en este desafío el valor de los sistemas de TI y, en particular, de sus sistemas ERP es clave.

www.infor.es

Contacto:

www.mercadoindustrial.es

Redacción:
redaccion@mercadoindustrial.es

Administración y publicidad:
info@mercadoindustrial.es
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª
08035 Barcelona
Tel 93 531 18 55

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330

Acuerdo para la creación de un nuevo sistema de gestión de energías renovables y cogeneración

Enérgya-VM, la unidad de gestión y comercialización de la división de energía del Grupo Villar Mir (VM Energía), ha firmado un acuerdo con la consultora española Cognicase Management Consulting (CMC) para el desarrollo conjunto de una solución que mejora y optimiza la gestión y el gobierno de su Centro de Control de Generación (CCG) de energías renovables y cogeneración, adscrito a Red Eléctrica Española (REE). El acuerdo ha dado lugar a una nueva plataforma de gestión, que aúna las soluciones tecnológicas de vanguardia de CMC con la importante inversión en infraestructuras de hardware de Enérgya-VM y su conocimiento del mercado eléctrico. Todo ello permite a la empresa energética alcanzar una posición relevante en el sector desde la cual abordar nuevos servicios y negocios, permitiéndole aumentar muy significativamente el número de plantas a monitorizar. Actualmente, Enérgya-VM cuenta con 150 plantas-cliente y gestiona 2.000 MW distribuidos en plantas de energías fotovoltaicas, eólicas, hidráulicas, biomasa y cogeneración.

Con este acuerdo CMC se convierte en proveedor tecnológico de una de las principales comercializadoras independientes de electricidad en nuestro país y refuerza su posición de liderazgo en este tipo de soluciones tecnológicas en España, convirtiéndose en un referente obligado en cualquier proyecto de gestión de este tipo de energías.



www.energyavm.es
www.grupocmc.es

M.SOFT presenta sus soluciones para mejorar la competitividad

La compañía servicios informáticos M.Soft ha aprovechado la plataforma del SIL 2012 para dar a conocer su nueva suite de soluciones tecnológicas ERP, TMS, WMS, CRM, Movilidad, Visibilidad y Business Intelligence, a una importante afluencia de compañías que han manifestado su interés por aplicar a sus negocios estas herramientas tecnológicas de última generación con las que impulsar su competitividad y mejorar la gestión de sus procesos de transporte y logística. Para la M.Soft, se trata de un mercado en continua demanda de soluciones tecnológicas de resultados probados y eficaces, siendo aquellas destinadas a las gestión integral de las operaciones así como a la movilización de procesos con dispositivos multiplataforma (Android, Windows Mobile, Blackberry o iPhone/iPad), las que más interés han suscitado.

www.msoft.es

Palletways crecerá en el 2012 gracias a la excelencia en el servicio

La compañía europea especializada en la distribución express de mercancía paletizada, ha confirmado que durante el presente año crecerá en torno al 14% gracias a su apuesta por la excelencia en el servicio y la implementación de nuevos servicios, como la conexión con las Islas Canarias, o la implementación de nuevos hubs regionales.

Tony Llatas, presidente de Palletways Iberia, explicó que los ambiciosos proyectos en los que sigue trabajando la compañía tienen como finalidad la excelencia en el servicio. En la misma línea se expresó Luis Zubialde, consejero delegado de la red ibérica, al afirmar que dentro de la estrategia actual está "un plan de acción hacia la consecución de un servicio garantizado a todos los clientes". De hecho, indicó que "ponemos en valor la excelencia en el servicio en contraposición con la dinámica de precios aberrantes en el mercado".

Actualmente, tras seis años de presencia, la red ibérica cuenta con 62 miembros, siendo la primera red especializada y exclusiva de distribución express de mercancía paletizada. A través de un hub nacional, situado en Alcalá de Henares (Madrid) y un hub regional, en Zaragoza, se distribuyen 2.300 palets diarios. A nivel europeo, Palletways suma en todas sus redes domésticas (Reino Unido, Irlanda, Italia, Benelux, Alemania e Iberia) más de 300 miembros, un movimiento conjunto de 26.000 palets diarios y ha alcanzado en este 2012 una cifra superior a los 6,3 millones de palets ya distribuidos.

Zubialde comentó que entre los próximos proyectos en Iberia, además de la puesta en marcha del servicio a Canarias, hay que destacar un hub regional en Andalucía para el mercado intra-regional del sur de España, y está en estudio la conveniencia de un hub internacional en la frontera entre España y Francia que permita una mayor consolidación de flujos de importación y exportación, lo que de hecho sería una conexión directa Madrid-Zaragoza-Europa.

Palletways implementará en el hub de Alcalá de Henares el "Scan Archway", una tecnología de desarrollo propio. Se trata de un arco de lectura que identificará todos los códigos de barras de la mercancía cuando los camiones entren y salgan de las instalaciones. Esa información se complementa con el desarrollo de la tecnología IT Portal a través de Internet apoyada en el POD Mobile, es decir, la conformación on-line de todas las entregas en el momento del servicio, el PalletConnect, que posibilita el control desde origen de la mercancía por parte del cliente, y el Costumer Billing, que permite para el cliente la facturación con todo detalle, on-line y con comprobantes físicos de la entrega realizada.

La última novedad fue la nueva identidad corporativa presentada por Jesse Wijnberg, Brand & Communications Manager de Palletways Europe



www.palletways.es

Las carreras universitarias con más salidas profesionales



Adecco Professional, la división del Grupo Adecco especializada en la selección de perfiles cualificados, e Infoempleo promueven el III Informe Carreras con más salidas profesionales, un análisis de las titulaciones con mayores salidas profesionales en la actualidad así como una guía de consejos para tener éxito a la hora de tomar tan importante decisión.

Según este informe, en 2011 de las más de 750.000 ofertas de empleo cualificado a las que tuvieron acceso, casi la mitad requirieron una titulación universitaria concreta, lo que supone que los universitarios siguen liderando la oferta de empleo cualificado. Por debajo de este tipo de ofertas, un 20,53% del total requieren titulados en Formación Profesional o Bachillerato y un 30,46% de las ofertas no especifica titulación.

También, se deduce que Ingeniería Industrial se erige como la titulación que más solicitan las empresas en sus ofertas de empleo cualificado, desbancando de esta manera a Administración y Dirección de Empresas (ADE), que había liderado el ranking en los últimos años. Tras ellas, Informática e Ingeniería Técnica Industrial ocupan la tercera y cuarta posición del ranking. Los informáticos duplican su presencia en la aportación a la oferta de empleo con respecto a 2010, mientras que los ingenieros técnicos industriales la ven disminuir ligeramente. Después, aparecen titulaciones como Economía, Derecho o Medicina, quienes tradicionalmente eran más solicitadas por el mercado de trabajo y que ahora ven como descienden las ofertas con respecto al año anterior.

www.adecco.es

www.infoempleo.com

Sudoku

Principiante

	8						5	
	4		5	1	3		9	
		5	8		7	6		
5			1		8			2
				2				
9			3		6			4
		3	6		1	2		
	6		2	3	9		1	
	2						7	

Medio

3								4
	8		1	6				9
				5	8			2
	5	6						
	3		8	1	5		9	
						3	1	
7			6	8				
6				7	9		4	
9								8

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Crucigrama

Horizontales:

1.- Filósofo griego, alumno de Sócrates y maestro de Aristóteles. Sur. 2.- Mezcla de gases que constituye la atmósfera terrestre. De esta manera. 3.- Distingue a los gatos bien criados. 4.- Dore. Secreción. 5.- Transferir una carga a otra persona. 6.- Al revés, figura clave en el ajedrez. Nota musical. 7.- Sur. Griterío. 8.- Anillo. Instrumento musical de cuerda.

Verticales:

1.- Portaequipajes. Asidero. 2.- Atasen. Símbolo matemático del radio de una circunferencia. 3.- Elemento químico que combinado con el oxígeno constituye un veneno violento. 4.- Río del sur de Francia, que nace en España y discurre por el Rosellón. Contracción gramatical. 5.- Oeste. Persona desprovista de sentido moral. 6.- Hortalizas de suculenta raíz. Nota musical. 7.- Parlamentario, miembro de la cámara alta. 8.- Granero. Labra la tierra.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1							■	
2					■			
3								
4				■				
5	■							■
6						■		
7		■						
8				■				

Soluciones

Principiante

7	8	1	9	6	2	4	5	3
2	4	6	5	1	3	8	9	7
3	9	5	8	4	7	6	2	1
5	3	4	1	9	8	7	6	2
6	1	8	7	2	4	9	3	5
9	7	2	3	5	6	1	8	4
8	5	3	6	7	1	2	4	9
4	6	7	2	3	9	5	1	8
1	2	9	4	8	5	3	7	6

Medio

3	6	1	2	9	7	5	8	4
5	8	2	1	6	4	7	3	9
4	7	9	3	5	8	1	6	2
1	5	6	9	4	3	8	2	7
2	3	7	8	1	5	4	9	6
8	9	4	7	2	6	3	1	5
7	4	3	6	8	2	9	5	1
6	1	8	5	7	9	2	4	3
9	2	5	4	2	1	6	7	8

P	L	A	T	O	N	■	S
A	I	R	E	■	A	S	I
C	A	S	C	A	B	E	L
O	S	E	■	M	O	N	O
■	E	N	D	O	S	A	■
O	N	I	E	R	■	D	A
S	■	C	L	A	M	O	R
A	R	O	■	L	I	S	A